

PROGRAMA DE CURSO DE FORMACIÓN PROFESIONAL OCUPACIONAL**XEFE DE SALA/MAITRE**[\[DATOS GENERALES DEL CURSO\]](#)[\[DATOS ESPECÍFICOS DEL CURSO\]](#)**DATOS GENERALES DEL CURSO**

1. FAMILIA PROFESIONAL: TURISMO Y HOSTELERIA
ÁREA PROFESIONAL: RESTAURACION
2. DENOMINACIÓN DEL CURSO: JEFE DE SALA/MAITRE
3. CÓDIGO: THRS50
4. TIPO: OCUPACION
5. OBJETIVO GENERAL

Planificar, organizar, desarrollar, controlar y gestionar las actividades que se realizan en la prestación de servicios de comida y/o bebida, coordinando y supervisando los distintos recursos que intervienen en el departamento para conseguir el máximo nivel de calidad..

6. REQUISITOS DEL PROFESORADO**6.1. Nivel académico**

Técnico Superior en Restauración (MEC)

Técnico en Servicios de Restauración y Bar

Formación Profesional de Segundo Grado o Maestría Industrial en la Rama de Servicios.

Diplomado en Restaurante-Bar por las Escuelas Superiores de Hostelería de España o título equivalente expedido por una escuela de hostelería internacional

Se considerará cualquier titulación de grado medio o superior relacionada con la ocupación.

En caso de no ser posible la contratación de personas con la titulación indicada, se podrán seleccionar aquellos profesionales que, con otra titulación o sin ella, demuestren poseer conocimientos profesionales suficientes para la impartición de este curso.

6.2. Experiencia profesional

Deberá tener tres años de experiencia profesional con cargo de Jefe de Sala/Maître en Hoteles o Restaurantes de una categoría igual o superior a cuatro estrellas o tenedores.

6.3. Nivel pedagógico

Será necesario tener formación metodológica o experiencia docente.

7. REQUISITOS DE ACCESO DEL ALUMNO**7.1. Nivel académico o de conocimientos generales**

Se recomienda BUP/COU/FP1 Hostelería y Turismo-Servicios.

Debera tener conocimientos avanzados de un idioma.

7.2. Nivel profesional o técnico

Haber superado con notable aprovechamiento el curso de "Camarero" o "Barman" o demostrar poseer mediante examen teórico-práctico, los conocimientos y destrezas requeridos en dicho puesto de trabajo.

7.3. Condiciones físicas

Ninguna en especial, salvo aquellas que impidan el normal desarrollo de la profesión.

8. NÚMERO DE ALUMNOS

15

9. RELACION SECUENCIAL DE MÓDULOS FORMATIVOS

- La hostelería en la actualidad.
- La comercialización de los productos/servicios en la restauración.
- Los productos/servicios de la restauración, su contenido y características.
- La organización en los departamentos de restauración.
- Mantenimiento de las instalaciones, herramientas, maquinaria y materiales en la restauración.
- Los banquetes y otros eventos especiales.
- Técnicas de decoración.
- La bodega del Restaurante y gestión de bebidas.
- Protocolo y atención al cliente. Preparación de platos delante del cliente.
- La gestión de calidad.
- Técnicas de dirección.
- Gestión económico-financiera en la restauración.
- Planificación de la seguridad e higiene en la restauración.
- Legislación en la restauración.
- La gestión medioambiental.

10. DURACIÓN

Prácticas 345 horas
 Contenidos teóricos 250 horas
 Evaluaciones 75 horas
 Duración total 670 horas

11. INSTALACIONES**11.1. Aula de clases teóricas**

- Superficie: 30 m².
- Iluminación: 250-300 lux.
- Mobiliario: Estará equipada con mobiliario docente para 15 plazas de adultos, además de elementos auxiliares.
- Equipamiento informático.

11.2. Instalaciones para prácticas

- Superficie: 40 m².
- Iluminación: uniforme de 300 a 350 Lux..
- Ventilación: Natural, 4 renovaciones/h.
- Agua corriente: caliente-fría con instalación de fregadero de doble seno.

Este aula dispondrá de un "Salón y una pequeña barra" con espacio suficiente para colocar el mobiliario, equipos, herramientas y materiales necesarios.

- El acondicionamiento eléctrico deberá cumplir las normas de baja tensión y estar

preparado de forma que permita la realización de las prácticas.

11.3. Otras Instalaciones

- Un espacio mínimo de 50 m2 para despachos de dirección, sala de profesores y actividades de coordinación.
- Una secretaría.
- Aseos y servicios higiénico-sanitarios en número adecuado a la capacidad del centro.

Los centros deberán reunir las condiciones higiénicas, acústicas, de habitabilidad y de seguridad, exigidas por la legislación vigente, y disponer de licencia municipal de apertura como centro de formación.

12. EQUIPO Y MATERIAL

12.1. Equipo

- Vitrina expositora.
- Rechauds.
- Sauteses.
- Cafetera express.
- Productora de hielo.
- Terminal de ordenador.
- Molinillo y dosificador de café.
- Termo para leche.
- Licuadora, batidora, exprimidor.
- Frigorífico botellero.
- Picadora de hielo.

12.2. Herramientas y utillaje

- Aparador de comedor.
- Aparatos para self-service.
- Carros diversos.
- Ficheros.
- Mesas auxiliares.
- Fuentes, campanas.
- Números de mesa.
- Gueridones.
- Fichas de planos y/o recetas.
- Fichas de menús.
- Mantelerías con sus complementos.
 - Litos y paños diversos.
- Recogemigas, sacacorchos, abrebotellas.
- Vajilla, cubertería, cristalería.
 - Garra para jamón, salmonera.
- Bandejas.
- Útiles para el servicio de cigarros puros.
- Cartas.

12.3. Material de consumo

- Cuadernos de comanda.
- Cuadernos de inventario de material.
- Material de oficina diverso.
- Cuadros de turnos, horarios y vacaciones.

12.4. Material didáctico

A los alumnos se les proporcionará los medios didácticos y el material escolar,

imprescindibles para el desarrollo del curso.

12.5. Elementos de protección

En el desarrollo de las prácticas se utilizarán los medios necesarios de seguridad e higiene en el trabajo y se observarán las normas oficiales al respecto.

13. INCLUSIÓN DE NUEVAS TECNOLOGÍAS

Actualización y adiestramiento en el manejo de los nuevos equipos/herramientas que afectan al área de Restauración, que ahorren tiempo y esfuerzo a los empleados y que favorezcan la comodidad del cliente.

El objetivo es buscar e incorporar todo aquellos que resulte novedoso para el Curso y que irá determinando el formador en función de cómo y cuando vayan apareciendo estas novedades en el mercado.

DATOS ESPECÍFICOS DEL CURSO

14. DENOMINACIÓN DEL MÓDULO:

LA HOSTELERIA EN LA ACTUALIDAD

15. OBJETIVO DEL MÓDULO:

Identificar el contexto en el cual se halla la restauración, así como las tendencias más importantes que están apareciendo en el mercado.

16. DURACION DEL MÓDULO:

25 Horas

17. CONTENIDO FORMATIVO DEL MÓDULO.

A) Prácticas

- Identificar en video, diapositivas, etc... productos característicos de la Restauración.
- Visitar, si es posible, establecimientos significativos y característicos de la Restauración.

B) Contenidos teóricos

- Situación actual de la Hostelería: análisis de los estudios más recientes.
- La Restauración en los Hoteles: descripción de los modelos más característicos.
- La Restauración Comercial y Colectividades: descripción de los modelos más característicos.
- Las tendencias actuales de la Restauración (cocinas de autor, cocinas autóctonas, la restauración temática, los tex-mex, los eventos especiales, las terrazas, el bar de copas, las discotecas, el bar en el hotel, etc...)

C) Contenidos relacionados con la profesionalidad

Durante la impartición del módulo se hará especial énfasis en:

- La integración en la cultura de la empresa.
- La actitud de los profesionales de la hostelería en general, en el desarrollo de sus

actividades.

14. DENOMINACIÓN DEL MÓDULO:

LA COMERCIALIZACION DE LOS PRODUCTOS7SERVICIOS EN LA RESTAURACION.

15. OBJETIVO DEL MÓDULO:

Aplicar, crear y desarrollar políticas de comercialización en la empresa y, especialmente, las relacionadas con la promoción y venta..

16. DURACION DEL MÓDULO:

45 Horas

17. CONTENIDO FORMATIVO DEL MÓDULO.

A) Prácticas

- Hacer un ejercicio para desarrollar los elementos claves para una investigación de mercado cuyo objetivo sea la implantación de un establecimiento.
- Hacer un plan y presupuesto para el desarrollo de unas jornadas gastronómicas.
- Analizar los anuncios de la prensa nacional y local, relacionados con la Restauración.
- Hacer un análisis de las "críticas" más conocidas de la prensa.
- Hacer una valoración de la cultura de empresa e imagen corporativa de un establecimiento.

B) Contenidos teóricos

- El concepto de Marketing y su evolución.
- El Marketing en la hostelería..
- El Marketing en la restauración como elemento de la gestión.
- El Marketing Mix en la restauración.
- La investigación de mercado para la definición de productos/servicios.
- El diseño del producto de restauración.
- La Promoción en la Restauración: acciones específicas, planificación y desarrollo (jornadas, alianzas estratégicas, ofertas especiales, etc...).
- La Venta: telemarketing, buzoneo, la venta directa, las tarjetas VIP'S, etc., Análisis de ventas.
- El Marketing interno.
- La Publicidad y su rentabilidad: los mass-media en la Restauración.
- Las Relaciones públicas con clientes, prescriptores, proveedores, etc.
- La imagen corporativa.

C) Contenidos relacionados con la profesionalidad

Durante la impartición del módulo se hará especial énfasis en:

- La importancia del marketing en la restauración como medio para desarrollar la imagen y potenciar las ventas.

14. DENOMINACIÓN DEL MÓDULO:

LOS PRODUCTOS/SERVICIOS DE LA RESTAURACION, SU CONTENIDO Y CARACTERISTICAS

15. OBJETIVO DEL MÓDULO:

Identificar las distintas ofertas de restauración, según los establecimientos, desarrollar las técnicas para la creación de Cartas/Menús, realizar precostes de platos y bebidas, y determinar precios de venta.

16. DURACION DEL MÓDULO:

40 Horas

17. CONTENIDO FORMATIVO DEL MÓDULO.**A) Prácticas**

- Ejemplos prácticos para la valoración de Cartas y Menús.
- Ejercicios para la definición de los precios de platos/bebidas para Menús y Cartas.
- Ejemplo práctico de valoración de márgenes en relación con la rotación de platos/bebidas.
- Ejercicios de valoración de platos/bebidas.

B) Contenidos teóricos

- Las ofertas de comidas y bebidas en el contexto de los productos de restauración (hoteles, restaurantes, bares, fast-food, etc).
- Cartas y menús y su importancia como elementos fundamentales para la venta. Normas para su elaboración y diseño.
- Análisis y valoración de platos/bebidas: costes potenciales y precostes y costes reales.
- Principio de Ommes. El Menú Enginnering.
- Determinación de precios.

C) Contenidos relacionados con la profesionalidad

Durante la impartición del módulo se hará especial énfasis en:

- Las Cartas y Menús como instrumentos de promoción y venta.
- Los criterios para la determinación de precios.

14. DENOMINACIÓN DEL MÓDULO:

LA ORGANIZACION EN LOS DEPARTAMENTOS DE RESTAURACION

15. OBJETIVO DEL MÓDULO:

Gestionar los recursos humanos, dependiendo del tipo de establecimiento, organización y demanda.

16. DURACION DEL MÓDULO:

35 Horas

17. CONTENIDO FORMATIVO DEL MÓDULO.**A) Prácticas**

- Elaborar Cuadros de turnos y horarios teniendo en cuenta el Convenio.
- Hacer ejercicios para la obtención de los ratios relacionados con los recursos humanos.
- Elaborar algunos ejemplos de diagramas de tareas.
- Elaborar un plan de formación para el personal de Cocina y Comedor, teniendo en

cuenta un plan estratégico a desarrollar, relacionado con una nueva carta y unas jornadas gastronómicas.

B) Contenidos teóricos

- La organización de las actividades relacionadas con las comidas y bebidas en Hostelería. La Dirección de Alimentos y Bebidas en los Hoteles y Restaurantes. Organigramas.
- La distribución del trabajo en las Unidades/Departamentos de Restauración.
- La gestión de los recursos humanos: plantillas, reclutamiento y selección de personal.
- Los cuadros de turnos y horarios. Rotación del personal, absentismo, bajas, etc...
- El perfil de las ocupaciones de la Restauración.
- La gestión y aprovechamiento de los Recursos Humanos y materiales. Plan de acogida, diagramas de tareas y actividades de formación.

C) Contenidos relacionados con la profesionalidad

Durante la impartición del módulo se hará especial énfasis en:

- Definir una organización clara que permita gestionar los recursos humanos en función de las necesidades de la empresa.
- Lo importante que es que todo el mundo conozca la organización, relaciones, etc.

14. DENOMINACIÓN DEL MÓDULO:

MANTENIMIENTO DE LAS INSTALACIONES, HERRAMIENTAS, MAQUINARIA Y MATERIALES EN LA RESTAURACION

15. OBJETIVO DEL MÓDULO:

Organizar y aplicar el plan de mantenimiento y aprovechamiento de las instalaciones, equipos, útiles y herramientas de las cuales se puede hacer uso en las actividades de servicio al cliente.

16. DURACION DEL MÓDULO:

35 Horas

17. CONTENIDO FORMATIVO DEL MÓDULO.

A) Prácticas

- Situar en un plano las distintas instalaciones y equipos de un Restaurante.
- Elaborar un plan de mantenimiento para el Restaurante.
- Ejercicios para la puesta a punto de útiles y herramientas para el desarrollo del trabajo.

B) Contenidos teóricos

- La Gestión del Mantenimiento en la restauración y su importancia.
- Distribución de las instalaciones y equipos en un restaurante clásico.
- Otras instalaciones y equipos en función de la oferta.
- El Mantenimiento preventivo, correctivo y de reacondicionamiento sistemático. Contratos de Mantenimiento.
- Responsabilidad del Jefe de Sala/Barra en el Mantenimiento.
- La puesta a punto de útiles y herramientas necesarias para el desarrollo del trabajo.

C) Contenidos relacionados con la profesionalidad

Durante la impartición del módulo se hará especial énfasis en:

- La importancia del mantenimiento para la consecución de niveles óptimos de calidad.

14. DENOMINACIÓN DEL MÓDULO:

LOS BANQUETES Y OTROS EVENTOS ESPECIALES

15. OBJETIVO DEL MÓDULO:

Planificar, organizar, supervisar y controlar los Banquetes y otros eventos especiales, sus montajes, necesidades materiales y humanas.

16. DURACION DEL MÓDULO:

65 Horas

17. CONTENIDO FORMATIVO DEL MÓDULO.**A) Prácticas**

- Hacer en grupos una lista de los establecimientos más operativos en Banquetes y analizar sus características.
- Hacer ejemplos de ofertas para Banquetes (Menús para bodas, menús de trabajo, cócteles, etc...)
- Hacer un juego de roles para la venta de un banquete (boda).
- Hacer el montaje de una mesa para un banquete de bodas y otro para una comida de trabajo.

B) Contenidos teóricos

- El Departamento de Banquetes en la Restauración. Organización.
- La oferta de Banquetes. Características de las ofertas para Banquetes y otros eventos (menús locales, salones, instalaciones, equipos, etc...)
- Recursos humanos y materiales para el desarrollo de la actividad de Banquetes: plantilla y dotaciones.
- La comercialización de los banquetes: actividades relacionadas con su promoción, publicidad y venta.
- La venta y relaciones con los clientes: contratos, depósitos, pruebas, etc.
- La coordinación interdepartamental en los banquetes: Unidades/Departamentos afectados por las actividades relacionadas con los mismos.
- La planificación para el desarrollo de los banquetes: montaje, decoración, plantilla, características del servicio, el servicio, recogida, atenciones a los anfitriones, seguridad, comunicación, etc...
- Desarrollo de otros eventos especiales: Cócteles, Coffee Breaks, Cenas-Espectáculo, Buffets, salones, etc...
- La facturación de los banquetes. Evaluación.

C) Contenidos relacionados con la profesionalidad

Durante la impartición del seminario se hará especial énfasis en:

- La importancia de los Banquetes en los establecimientos hoteleros.
- La planificación y organización como medios indispensables para la consecución del éxito.

14. DENOMINACIÓN DEL MÓDULO:

TECNICAS DE DECORACION

15. OBJETIVO DEL MÓDULO:

Aplicar y desarrollar técnicas de decoración con los elementos que pueden intervenir para lograr el ambiente más adecuado.

16. DURACION DEL MÓDULO:

45 Horas

17. CONTENIDO FORMATIVO DEL MÓDULO.

A) Prácticas

- Visionar videos o diapositivas que permitan percibir las tendencias o variaciones que existen en la Restauración, respecto a ambientes, decoración, etc.
- Hacer ejercicios prácticos sobre los colores. Por ejemplo, distintos tipos de manteles de colores sobre la mesa, efectuando montajes.
- Hacer centros de mesa de diferentes tamaños utilizando flores, frutos secos, útiles o herramientas, etc...
- La decoración en Buffets: hacer el montaje de un área o módulo dedicado a los entremeses o pescados, etc....

B) Contenidos teóricos

- El ambiente y la decoración en la Restauración: diseño de los espacios.
- El color y su influencia. Teoría de los colores.
- El mobiliario y su integración en el producto: uso, confortabilidad, decoración
- Las plantas y flores en la Restauración: decoración de espacios y mesas.
- Los bodegones y otros elementos para la decoración.
- La decoración de Buffets: normas básicas.
- La luz en la Restauración: tipos, intensidades, elementos.
- Elementos decorativos para el servicio.

C) Contenidos relacionados con la profesionalidad

Durante la impartición de este módulo se hará especial énfasis en:

- La decoración como factor indispensable en la definición del "producto"
- Cómo resaltar los productos/servicios a través de los elementos decorativos, iluminación, color, etc.

14. DENOMINACIÓN DEL MÓDULO:

LA BODEGA DEL RESTAURANTE Y GESTION DE BEBIDAS

15. OBJETIVO DEL MÓDULO:

Hacer catas de vinos y de otras bebidas para diferenciar tipos, calidades y, desarrollar las actividades de conservación de instalaciones y equipos de la bodega, así como hacer una correcta distribución de las bebidas que en ella se encuentran.

16. DURACION DEL MÓDULO:

70 Horas

17. CONTENIDO FORMATIVO DEL MÓDULO.

A) Prácticas

- Hacer catas ciegas para determinar las características y propiedades organolépticas de

los vinos.

- Hacer ejercicios prácticos de servicios de vinos reservas con decantación.
- Elaborar una Carta de Vinos para un Restaurante de "nueva cocina" y otro clásico.
- Ejercicios de asesoramiento a clientes para elección de vinos.

B) Contenidos teóricos

- La Bodega del Restaurante: instalaciones y equipos, situación, temperatura, acondicionamiento, humedad, iluminación, ruidos, etc.
- Distribución y colocación de los vinos y otras bebidas: normas para su identificación.
- Conservación de los vinos y labores de mantenimiento. Gestión de stocks.
- Vinos y Bodegas.
- La carta de vinos. La venta de vinos. El sumiller.
- Las técnicas de merchandising para la venta de vinos y otras bebidas.
- Las regiones vitivinícolas más importantes del mundo y características de sus vinos.
- Vocabulario vitivinícola.

C) Contenidos relacionados con la profesionalidad

Durante la impartición del módulo se hará especial énfasis en:

- El análisis sensorial de los vinos y otras bebidas.
- Los cuidados que deben realizarse en la conservación y mantenimiento de las instalaciones y bebidas de la bodega.

14. DENOMINACIÓN DEL MÓDULO:

PROTOCOLO Y ATENCION AL CLIENTE. PREPARACION DE PLATOS DELANTE DEL CLIENTE

15. OBJETIVO DEL MÓDULO:

Preparar los platos más característicos que se elaboran delante de los clientes. Aplicar las técnicas e instrumentos de venta, así como las reglas de protocolo a cumplir en cada situación.

16. DURACION DEL MÓDULO:

75 Horas

17. CONTENIDO FORMATIVO DEL MÓDULO.

A) Prácticas

- Ejercicios para recibir y atender clientes según tipologías.
- Ejercicios de toma de comandas de comida y vinos.
- Preparación de platos a la vista del cliente:
- Ensalada César.
- Consomé Marcel.
- Servicio de Foie.
- Cóctel de langostinos.
- Espaguetis Napolitana.
- Preparación de pescados y mariscos (lenguado, merluza, rodaballo, langostinos, langosta...).
- Steak Tartare.
- Pollo asado.
- Becadas flambeadas.
- Entrecôte Pimienta.
- Chateaubriand, Villagodio.

- Jamón Serrano/Ibérico, Salmón (Técnicas de corte).
- Ensalada de frutas.
- Crêpes Suzette.
- Preparar puros.
- Ejercicios sobre el manejo de quejas y reclamaciones: juego de roles.

B) Contenidos teóricos

- El protocolo: la normativa oficial sobre autoridades, bandera, etc...
- La importancia de recibir al cliente: normas básicas que desarrollen percepciones positivas.
- La atención durante el servicio.
- La despedida a los clientes.
- La utilización de la Carta y otras ofertas como instrumentos para la venta.
- La comanda como elemento para el servicio y de conexión con otras unidades.
- Técnicas para la toma de datos eficazmente.
- Cómo ofrecer vinos y otras bebidas en relación a los clientes.
- El maridaje de vinos y platos.
- Los platos que se pueden preparar delante del cliente.
- Cómo vender postres a los clientes.
- Cafés, infusiones, otras bebidas y complementos.
- Los puros: clases y tipos más usuales.
- Quejas y reclamaciones.

C) Contenidos relacionados con la profesionalidad

Durante la impartición del módulo se hará especial énfasis en:

- Cómo recibir y despedir a los clientes.
- Cómo fomentar las ventas y "hacer" cocina en el comedor.

14. DENOMINACIÓN DEL MÓDULO:

LA GESTION DE LA CALIDAD.

15. OBJETIVO DEL MÓDULO:

Aplicar y desarrollar las técnicas sobre calidad para conseguir el nivel óptimo de los productos/servicios que se ofrecen.

16. DURACION DEL MÓDULO:

35 Horas

17. CONTENIDO FORMATIVO DEL MÓDULO.

A) Prácticas

- Hacer ejercicios sobre las diferencias entre calidad de un producto/tangible y un servicio/tangible e intangible.
- Elaborar un check-list de calidad para el área.
- Confeccionar un plan de calidad y los medios para su control.
- Hacer un ejercicio de círculos de calidad, grupos operativos de apoyo o con sistemas de participación similares.

B) Contenidos teóricos

- Evolución del concepto de calidad.
- La calidad en los servicios.

- Las normas/estándares de calidad internacionales y la normativa vigente.
- La calidad en la hostelería. La calidad en el departamento.
- Definición de planes de calidad.
- Control de la calidad.
- Los sistemas de participación del personal en el desarrollo de la calidad. Cómo recompensar la participación.
- La certificación de la calidad en hostelería (ITQ 2000, premios Malcon Baldrige, premios a la excelencia, etc...)

C) Contenidos relacionados con la profesionalidad

Durante la impartición del módulo se hará especial énfasis en:

- La calidad como objetivo inicial y final del trabajo y de los productos/servicios que se ofrecen.
- Sin participación no hay calidad.
- Sin normas y procedimientos no hay calidad.

14. DENOMINACIÓN DEL MÓDULO:

TECNICAS DE DIRECCION

15. OBJETIVO DEL MÓDULO:

Aplicar y desarrollar técnicas directivas que permiten desarrollarse en el entorno organizativo de la empresa, definiendo objetivos, planificando estrategias, así como motivando y dirigiendo a los grupos de trabajo que están bajo nuestra responsabilidad.

16. DURACION DEL MÓDULO:

45 Horas

17. CONTENIDO FORMATIVO DEL MÓDULO.

A) Prácticas

- Ejercicio desarrollando un análisis DAFO sobre un establecimiento concreto.
- Ejercicios para el desarrollo de la comunicación en la empresa a través de los medios más utilizados.
- Ejercicio de grupo.
- Juegos de roles.

B) Contenidos teóricos

- Funciones básicas de la dirección. Los mandos intermedios en la organización.
- La planificación estratégica. Análisis del entorno. Definición de objetivos. Evaluación.
- La organización horizontal y los clientes internos en la empresa.
- La comunicación y estrategias para su desarrollo. Reuniones. Grupos de trabajo y equipos.
- El liderazgo.
- Estilos de gestión (7S, TOE, etc.,,,)

C) Contenidos relacionados con la profesionalidad

Durante el desarrollo del módulo se hará especial énfasis en:

- El entorno y su influencia.
- Los objetivos como medio para desarrollar el trabajo.
- Cómo desarrollar pautas de liderazgo.
- Favorecer la participación del grupo.

14. DENOMINACIÓN DEL MÓDULO:

GESTION ECONOMICO FINANCIERA EN LA RESTAURACION

15. OBJETIVO DEL MÓDULO:

Planificar, gestionar y evaluar los resultados económicos de la operación, interpretando y controlando cada uno de los aspectos que intervienen en la misma.

16. DURACION DEL MÓDULO:

50 Horas

17. CONTENIDO FORMATIVO DEL MÓDULO.

A) Prácticas

- Elaboración del presupuesto del Restaurante/Bar/Cafetería de un hotel.
- Ejercicios sobre los ratios más significativos de la Restauración.
- Ejercicios sobre especificaciones de calidad de materias primas, equipos, herramientas, etc.
- Visitar un mercado mayorista, bodega, fábricas de maquinaria y equipos del sector, etc....
- Partiendo de un supuesto práctico, hacer un cálculo de dotaciones.

B) Contenidos teóricos

- La importancia de la gestión económico. financiera en las empresas.
- Los conceptos básicos: ingresos, pagos, cobros, gastos, créditos, etc...
- La gestión presupuestaria. El presupuesto del Restaurante: elaboración.
- Control de comidas y bebidas.
- El control del presupuesto y los ratios más importantes que afectan a la Restauración.
- Las compras: especificaciones de calidad, responsabilidad y normas para comprar. Mercados de alimentos y bebidas.
- Las inversiones, dotaciones y reposiciones: previsiones y presupuestos.
- Las peticiones de suministros y relaciones interdepartamentales. Recepción de pedidos.
- La normativa vigente en la Gestión económico-financiera (IVA, IRPF, Impuestos de sociedades, etc...).

C) Contenidos relacionados con la profesionalidad

Durante la impartición del curso se hará especial énfasis en:

- El presupuesto como medio para definir y cuantificar objetivos.
- El control y evaluación de resultados para la toma de medidas correctoras.
- Las especificaciones de calidad en los materiales, productos, etc.

14. DENOMINACIÓN DEL MÓDULO:

PLANIFICACION DE LA SEGURIDAD E HIGIENE EN LA RESTAURACION

15. OBJETIVO DEL MÓDULO:

Aplicar las normas y medidas necesarias, que puedan afectar a la seguridad de las personas, instalaciones y material en la Restauración.

16. DURACION DEL MÓDULO:

40 Horas

17. CONTENIDO FORMATIVO DEL MÓDULO.

A) Prácticas

- Elaboración de un plan de formación para el departamento sobre prevención de accidentes, que contemple un desarrollo de programas sobre nuevos cursos y actualizaciones sobre los existentes.
- Aplicar criterios de ergonomía correctiva a un equipo/instalación/maquinaria del departamento.
- Simulación de un incendio.
- Realizar el procedimiento a seguir ante la desaparición de un "objeto valioso".
- Hacer un visionado de video sobre toxiinfecciones alimentarias, resaltando su origen y consecuencias.
- Ejercicios sobre resultados de análisis bacteriológicos.

B) Contenidos teóricos

- Normativa vigente que afecta a la seguridad e higiene.
- Prevención de enfermedades laborales.
- Prevención de accidentes.
- Prevención de incendios. Plan de autoprotección.
- Equipos, instalaciones, maquinaria y tareas en las que se incorporarán criterios ergonómicos.
- Programas formativos sobre seguridad e higiene.
- Comité de seguridad e higiene.
- Los análisis de alimentos y toxiinfecciones alimentarias. Manipulación de alimentos.
- Adulteraciones de los alimentos.
- Normas higiénico-sanitarias del transporte de productos alimenticios.

C) Contenidos relacionados con la profesionalidad

Durante la impartición del módulo se hará especial énfasis en:

- La seguridad como norma básica para el desarrollo del trabajo.
- La medida preventiva en la manipulación de alimentos.
- El diseño de los puestos de trabajo en relación con las instalaciones, equipos, distribución, distancias, etc.

14. DENOMINACIÓN DEL MÓDULO:

LA LEGISLACION EN LA RESTAURACION

15. OBJETIVO DEL MÓDULO:

Aplicar la legislación en materia turística y laboral, tanto a nivel autonómico como nacional, en los aspectos relacionados con la actividad.

16. DURACION DEL MÓDULO:

40 Horas

17. CONTENIDO FORMATIVO DEL MÓDULO.

A) Prácticas

- Hacer cuadros comparativos por categorías sobre las exigencias de la legislación

- turística de los establecimientos hosteleros de la Comunidad autónoma correspondiente.
- Interpretar y comparar con otras fuentes el convenio de una determinada empresa.
- Ejercicios de roles sobre reclamaciones.
- Hacer un cuadro comparativo de las exigencias principales, según las clasificaciones de los establecimientos de hostelería.

B) Contenidos teóricos

- La legislación turística de las Comunidades autónomas aplicada a los establecimientos hosteleros.
- La normativa aplicada al mantenimiento: obligatoriedad de revisiones de las instalaciones. Contrataciones externas.
- El código alimentario.
 - La normativa sobre comedores colectivos.
- Aspectos legales para apertura de establecimientos de restauración.
- La negociación colectiva. La representación de los trabajadores en la empresa. La declaración de conflictos colectivos.
- Derechos y deberes de los trabajadores en la empresa.
- Prestaciones a la Seguridad Social.
- Manejo de quejas y reclamaciones: derechos y obligaciones del consumidor y del establecimiento.

C) Contenidos relacionados con la profesionalidad

Durante la impartición del módulo se hará especial énfasis en:

- La normativa sobre establecimientos turísticos.
- La negociación colectiva como instrumento básico en las relaciones con los trabajadores.
- Reclamaciones y quejas como instrumentos para mejorar nuestros productos/servicios y las relaciones con los clientes.

14. DENOMINACIÓN DEL MÓDULO:

LA GESTION MEDIOAMBIENTAL

15. OBJETIVO DEL MÓDULO:

Aplicar los recursos necesarios para lograr que la calidad medioambiental sea la mejor y, asimismo, reducir al mínimo los impactos negativos que pudiera producir el establecimiento.

16. DURACION DEL MÓDULO:

25 Horas

17. CONTENIDO FORMATIVO DEL MÓDULO.

A) Prácticas

- Hacer una relación de hechos concretos de la zona o Comunidad autónoma que afecten al medioambiente.
- Identificar en vídeo o diapositivas las instalaciones de hostelería que puedan afectar al entorno.
- Mostrar productos reciclados que puedan utilizarse en hostelería.

B) Contenidos teóricos

- Importancia de la protección del medioambiente. La Declaración de Río. El equilibrio mediambiental.

- Impactos medioambientales más graves que afectan al entorno (contaminación atmosférica por vertidos, tratamiento de basuras, contaminación acústica, incendios, etc...).
- La gestión medioambiental en la hostelería.
- Influencia de las instalaciones en el medioambiente. Control de la energía y del consumo de agua.
- El tratamiento de basuras. Productos y materiales reciclables.
- Utilización de equipos y materiales no agresivos con el medioambiente, como los CFC's, productos abrasivos, plásticos, etc...
- Atenciones a clientes con productos que no agredan el medioambiente.
- Plan de mejora del medioambiente, dentro de la política de calidad en el departamento.

C) Contenidos relacionados con la profesionalidad

Durante la impartición del módulo se hará especial énfasis en:

- La política del medioambiente como parte fundamental de la calidad.
- Los productos, materiales, etc., que no agredan al medioambiente.

